



会計士としての パーソナルブランドの 構築のために

デロイト・トウシュ・トーマツ会計事務所 豪州・オセアニア地域リーダー
竹中 真一 Shinichi TAKENAKA

横浜国立大学卒、2003年に公認会計士登録。2004年10月より英国ロンドン研修生、2008年1月からの豪州パースへの海外駐在を経験後、2012年に豪州デロイトにてパートナー昇格。2015年より同国シドニーに異動し、デロイト・オセアニア地域の日系ビジネスリーダーを務める。
公認会計士(日本・米国)・勅許会計士(豪州)



大紆余曲折の末、バーテンダーや数々のアルバイトを経て、監査法人勤務からキャリアをスタート。現在は、オーストラリア・シドニーを拠点に豪州ファームの監査パートナーとして、またジャンプラクティスのリーダーとして活躍する竹中会員に、会計士業務の魅力と世界で通用するプロフェッショナルになるために必要な矜持についてお聞きしました。

9.11の惨劇を目の当たりにして 意識が変わった

—会計士を目指したきっかけから教えてください。

母が税理士事務所で働いていたこともあって、高校生の頃から将来は税理士になろうと考えていました。ところが高校3年生になったある時、たまたま風邪を引いて病院でドクターに世間話として、こういった夢がありますという話をしたら、「君、何を言っているんだ。税理士より世界が広い会計士をやりなさい」と言われまして。そんな資格があるのかと調べ始めたら、確かに自分にはそちらのほうがより良い、というか何となくカッコイイと単純に思い、会計学科のある大学を受験することにしました。

九州から上京して大学に入学。大学時代には国際的な視野などまったくありませんでした。私の生まれ育った田舎では、

留学や帰国子女というのは非常に稀な存在。経済的に恵まれた家庭に生まれた人の特権だと思っていました。というか、正直そういう選択肢があることすら知りませんでした。また、成人後に会計士の勉強をしていた頃も独立開業の志向が強く、どちらかという国内中小企業のアドバイザー的な役割の方に興味がありました。

ですから監査法人トーマツに入るときも、当初は小さな企業を育成して上場というゴールを目指す部門に興味がありましたが、入所後に部門の説明を聞くうちに、BIG4のプラットフォームを使った国際企業のサポート、というスケールの大きな話に一瞬で心を動かされてしまい、国際部門に入ることになったのです。

—監査法人トーマツに入社を果たしてから、竹中さんはどのようなキャリアを積まれてきたのでしょうか。

監査法人トーマツに入って国際的に展開する企業のサポートをしたいと思ったところまでは良かったのですが、いかんせん英語がついていけないということに気づきまして…正直海外に行ったことがありませんでしたし、TOEICも300点台でした。また、同期の半分くらいに留学経験があり、帰国子女がいるような部署だったので、自分の英語力がまったく足りていないことを目の当たりにしたのです。

そこで、入社翌年にいったん休職させてもらって、留学を決意。トロントで6週

間、ニューヨークで3カ月、単身で語学学校に通いました。ちょうどトロントからニューヨークに移った翌日に9.11のテロが発生。何も知らずに現場の方に向かって歩いていたら、向こうの方から灰を被った人たちが現れたり、道端には傷ついて泣いている人がうずくまっていたり。助けようと思って声をかけても、相手が何を言っているかわからない。これは情けないと、そこからより真剣に英語を勉強するようになりました。

授業はある程度でしたが、プライベートの時間にアメリカ人や留学生コミュニティに積極的に参加するようになって、朝から夜中まで必死に残りの3カ月を過ごして帰国してみたら、そこそこ英語ができるようになっていました。復職して暫くして受けたTOEICのスコアもだいぶ改善していたので、「じゃあ君、ロンドンに行きなさい」という話になって、そこで初めての海外勤務を経験することになりました。振り返ると、できることではなく、興味のある英語・グローバルの世界を選んだことが今の成功要因かもしれません。

オーストラリアで手に入れた キャリアパス

—ロンドンではどのようなお仕事をされていたのですか。

元々30才前に初めて海外経験をしたの

で、赴任当初は非常に苦労しましたが、慣れてくると、結局日常的に使用する英語は限られているので、自分のフィールドの中で割となだらかなカーブを描きながら英語を習得していきました。6カ月くらいすると、このまま行くとネイティブみたいに喋れるのでは？と天狗にもなったのですが、残念ながら英語の基礎的な能力はあれから10年経った今でもさほど変わりませんね(笑)。ただ、2年目になると、1年目の業務から少し発展して、結構難しいプロジェクトにマネージャーとしてアサインされるようになりました。かなり重要なクライアントだったので、「このプロジェクトが失敗したらクビだからね」と散々脅されました。プロジェクトでは監査だけでなく、アドバイザリー業務が含まれていたため、仕事を通じて難易度の高い英語も習得できました。海外で働く会計士として必要な英語が自由に操れるようなレベルに達するようになっていたと思います。

1年半という任期が近づいて、「ロンドンに残らないか」というオファーをもらったのですが、当時はロンドンでパートナーになれる自信もなく、また海外派遣してくれたトーマツにも恩義を感じ、丁重にお断りを入れて帰国しました。

—それは大変、勿体ない話ですね(笑)。

そうですね。実際、日本に帰ってきて監査に戻ると、当時は英語を使う機会がない。海外でやってきたような、さまざまな人と関わりながら自分で切り盛りし、いつも自分が成長していることを感じられなかったため、現実の業務とやりたい事との間に大きなギャップを感じていました。「そのままトーマツに残るか、それともどこか別の、自分が活躍できる場所を探すべきか？」と迷いが生じていました。そんなタイミングでオーストラリア駐在の話いただくことになったのです。

もちろん、喜んで引き受けて、パースという都市に赴任。そこはLNG、鉄鉱石、石油事業などの資源のメッカであり、エネルギー会社や商社が集まる場所でした。資源子会社の業績は親会社への損益インパクトが大

きいので、子会社監査の品質維持、並びに、国際会計基準、しかも資源関係が分かる人を育成しながら日本にもフィードバックするというミッションを負っていました。ちょうど資源ブームを迎えていたので、日系会社の投資に対する多くのアドバイス業務がありました。パースの事務所に配属されていた日本人は少数だったので、他の部門のオーストラリア人とともに、税務やM&Aの実務、コンサルティングなど幅広い業務を数多くこなすようになり、仕事に面白みややりがいを感じるようになっていました。

英語環境に身を置く生活ももう3回目ですから、そこそこ微妙なニュアンスの英語も駆使できるようになっていましたし、上の立場になってみると、色々な人種の働き方や、どういう意思決定で組織が動いているのかが見えるようになってきます。お互いのカルチャーの良いところ、アングロサクソンの、日本人には理解し難いところをうまく調和しながら、クライアントとデロイトチームをつなげることに長けてきて、特に新規契約獲得のチーミングやオファリングが得意でしたので、いつの間にか現地の事務所から重宝される存在になっていました。

—それでまた、ロンドン駐在のときと同じように、延長のオファーが入ったのですね。

はい。延長のオファーがあったのですが、その際に2年後にパートナーになるための条件設定を詳細に合意しました。日本に帰って2~3年したらパートナーになるキャリアパスも考えましたが、日本では昇進の条件設定を明確にしにくいですし、年功を飛び越えるような昇進が行われるか当時の自分には懐疑的でした。オーストラリアでは、プロセスと評価指標が透明化されています。パートナーへの挑戦チケットをもらえるチャンスもそうは無いので、そのプロセスを体験すること自体に価値を見出して転籍を決意しました。その後、無事に選考過程をパスして、正式な監査パートナーとしてオーストラリア人と同じ土俵で戦えるようになりました。海外の大学への留学経験が無くとも、アングロサクソンの国でパー



トナーになれたのは、多くの英語で苦労されている会員の皆様にも励みになるのではないかと勝手に思っています(笑)。

そこから暫くは監査のみならず、日系企業の全般的サポートに従事し、また同時に、パートナーの1年目から次のキャリアをマネジメントに相談していたため数年後にはシドニーに移ってオーストラリア全体のジャブンプラクティスのリーダーをやってみないかという話をいただくことになりました。この時も、引き受けるにあたっての条件として、リーダーとしてのマネジメント業務やサービスコーディネーションの仕事だけでなく、引き続き、監査の仕事はやらせてほしいと申し入れました。社会人としてこれから20年以上は働き続ける必要がありますし、この時点でマネジメント業務だけに打ち込むというのは、適切なキャリアパスではないと思います。プロフェッショナルとしてのキャリアビルディングの重要性を訴えたのです(顧客業務を行っていないマネジメントロールはレイオフされやすい、という実態もあるので良い選択であったと思います)。キャリアパスについてさらに申し上げると、シドニーに移った直後から経営者層には次に自分が何が出来るか相談しています。自分が次のポジションに移らないと次の人が昇進できません。自分の次のキャリアと、チームメンバーのポジションを増やすための組織の拡大は常に重要な命題と捉えています。特に我々のようなパートナーシップ組織は、自分の

仕事を大きくして部下をパートナーに昇進させ、自分が次のポジションに移ることによって、もう1人の部下をパートナーにすることが、個人単位の最低ミッションと考えています。これにより新パートナーを2人生み出すことができます。

—オーストラリアのジャパンプラクティスのリーダーというのは、どのような役割なのでしょう。

日系企業という切り口で監査・税務・コンサルティング・M&Aアドバイスといったすべてのサービスと、インダストリーにフォーカスした提案の殆どをカバーしますので、現在、私はデロイトオーストラリアのCEOと同じような視点でビジネスを見ています。伝統的な会計・税務サービスという分野はパイの取り合いが続いている。そこは成長機会が限られているので、新しいサービスを提供していこうと、コンサルティングを中心にシンクタンク、サイバーリスク、デジタルなどに幅広い人材を揃えています。今までにないサービスをどのように提供できるかを考えるのと同時に、それぞれの分野の日本人プロフェッションの育成とメンバーの生涯キャリアパスの確保が最大のミッションであると自覚しています。

また日本から海外に進出する企業のサポートにも注力しています。近年はM&Aによって現地の事業会社を買収するケースが増えていきます。買収プロセスや買収後のインテグレーションに対するコンサルティングやアドバイスの機会が増えているため、この分野のサービスを強化して、私たちならではのバリューを出していきたいと考えています。

さらに現在特に力を入れているのは、日本へのケイパビリティの輸出です。豪州のデロイトは世界の中でも最先端のプラクティスをもっています。監査の自動化やアナリティクスは豪州から始まったといっても過言ではありませんし、テクノロジーコンサルティングは、アクセンチュアやIBMが競合企業となります。ケイパビリティの輸出というと大げさですが、世界にある優れたデロイトの知見を日本にフィードバックする仕組

みを構築し、日本の業界全体の発展に貢献していくのも大きな使命と感じています。

自分の得意な分野を 磨いていく必要性

—竹中会員は監査にこだわっていらっしゃいますが、最近の若手会員の中には「監査はつまらない」という声もあがっているようですが…。

どうしてもキャリアが浅い段階では、監査というと辛く、終わらない作業が果てしなく続いてつまらないと思うかもしれませんが、マネージャークラスになると、積み上げてきた結果を見てアナライズしたり、問題解決やプロジェクトマネジメント業務が中心となり、クライアントと一緒に問題を解決していくという視点でやりがいを実感しやすくなると思います。

また、作業が煩雑で量もかなりあり、オートメーション化も進んでいないため、将来が見えにくいというのはあるかもしれません。ただ今後、AIやディープラーニングの進化によって会計監査もオートメーション化が進んでいくと、細かいチェック作業は減り、もっと判断業務中心に移行していくでしょう。

自動化や私たちのケイパビリティがあがっていけば、投資家からの要求も増えていくでしょう。例えば「損益予測や事業計画にコメントができないか?」「将来計画数値に何らかの客観的な保証を与えられるか?」という話が出てきたら、会計士の関与すべき局面が増えてくると思います。企業の将来に関わっていけるのであれば、会計や監査という業界を取り巻く閉塞感もなくなってくるでしょうし、そういった未来がもうすぐやってくるのではないかと、という思いもあります。この点は、監査のビジネスモデルや社会の中の監査の役割をどう変えていくかという大きな命題を抱えています。我々会計士一人ひとりが真摯に考え、自分の意見を発信していかなければならないと思います。

—若手の会計士は、どのようなことに目を向けておくべきだとお考えですか。

何が好きか? 何をやりたいか? 自分が好きなことを見つけることは難しいかもしれませんが、そういった目線を持つことが重要だと思います。日本企業は色々な人に何でも経験させる文化ですが、海外ではスペシャリストが特定分野をやるという世界。だから全体をマネジメントできる人間も必要となります。

日本もこれからスペシャリストが中心となる世界になってくることが予測され、例えば、金融機関オペレーションの特定領域の知識が突出していて、その知見を監査にもアドバイスにも活用できるといった、特定のスキルセットが必要になる時代がやってくると思います。キャリアの初期段階で広く色々なことを経験する中で、自分が得意な分野、好きなことをはっきりさせて、そこを徹底的に磨いていくと良いでしょう。そうしなければ、誰もが同一化して、自分の強さを自覚したり、差別化ができなくなってしまいます。特に海外ではスペシャリティな人材ばかりなので、会計や監査の専門家(スペシャリスト)としてのリサーチにさえ引かかかると、埋没してしまうでしょう。たくさんの会計士がいる中で「きらりと光る個性を持つ」こと、「パーソナルブランドを磨く」こと。それは少なくとも、これから海外で活躍していこうと考えている会計士の方にとっては、非常に重要なことだと思います。

このインタビューは2017年8月30日に実施されました。



〒102-8264 東京都千代田区九段南4-4-1
TEL:03-3515-1120(代表)
03-3515-1130(国際グループ)
<http://www.hp.jicpa.or.jp/>